



Zorlu Enerji

Burak ŞİMŞEK – Zorlu Enerji – Yatırımcı İlişkileri Müdürü

1. Şirketinizin kuruluş ve gelişimini kısaca öğrenebilir miyiz?

Zorlu Enerji, 1993 yılında Zorlu Grubu bünyesindeki fabrikaların elektrik ve buhar ihtiyacını karşılamak amacıyla bir otoprodüktör şirketi olarak kuruldu. Bugün geldiği noktada Zorlu Enerji Grubu olarak; Türkiye’de elektrik üretimimizin yaklaşık yüzde 100’ünü yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlıyor ve yenilenebilir enerji kaynaklarını ileri teknoloji ve inovasyonla buluşturarak, sıfır karbon hedefi doğrultusunda ilerliyoruz. Karbonsuzlaşma ve geleceğin teknolojilerine odaklanan portföy ve çözümlerle, enerji sektörünün iklim krizi özdönüşümüne liderlik ediyor; üretim portföyünde yenilenebilir enerjinin payını artırmak ve kaynak çeşitliliğini geliştirmek için çalışıyoruz. Jeotermal enerji ve güneş enerjisi, akıllı sistemler ve elektrikli araç şarj istasyonları alanlarındaki yatırımlarıyla; yenilenebilir enerji ve yeni nesil teknolojilerde büyüyen Zorlu Enerji, 2024 Eylül ayı sonu itibarıyla 962 MW’lık toplam kurulu gücüyle, yenilenebilir enerji sektöründe öncü konumdadır.

Toplamda 305 MW’lık güçte 4 adet jeotermal santrali bulunan Zorlu Enerji, jeotermalde Türkiye’nin en büyük şirketidir. Bu alandaki kurulu kapasitemizle Türkiye’nin jeotermal enerjideki toplam kurulu gücünün yaklaşık yüzde 20’sini tek başımıza temsil ediyoruz. Kızıldere Jeotermal Santrali, dünyanın dördüncü, Türkiye’nin ise en büyük jeotermal enerji santralidir.

Portföyünde ayrıca Türkiye’nin farklı bölgelerinde 7 farklı hidroelektrik santrali ve Osmaniye’de faaliyet gösteren bir rüzgâr enerji santrali de bulunan Zorlu Enerji olarak, önümüzdeki dönemde yatırımlarımızı sadece yenilenebilir enerji ekseninde sürdürmeyi ve depolamalı santrallerle enerjinin sürdürülebilirliğini de önceliklerimiz arasına katmayı hedefliyoruz.

Enerji sektöründe geleceğin en kritik konularından biri olacak depolama alanında alınan ön lisanslarla bu alandaki yatırımlar için hazırlıklarını hızlandıran şirketimiz, Elektrik Piyasası Lisans Yönetmeliği Depolamalı Elektrik Mevzuatı çerçevesinde Kırklareli ve Tekirdağ illerinde yer alan 2 adet ön lisanslı Depolamalı Rüzgâr Enerjisi Santrali projesi için çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Tüm bunların yanı sıra ZES markası ile elektrikli araç şarj istasyonu işletmeciliği alanında ilk yatırımcılardan biri olarak Zorlu Enerji’nin Türkiye’nin 81 ilinde 4.000’den fazla şarj istasyonu bulunuyor. Elektrikli araçlar şarj istasyonu işletmeciliği ve yenilenebilir enerji çözümleri alanında Türkiye dışında Avrupa ülkelerinde Electrip markası ile de; İtalya, Fransa, Yunanistan, Bulgaristan, Hırvatistan, Polonya ve Karadağ’ı içeren 7 ülkede faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

2. Şirketiniz ve sektörünüzde 2024 yılı nasıldı, hedeflerinize ulaştınız mı? 2025 yılı nasıl başladı ve tüm yıl için nasıl bir beklentiniz/öngörünüz var?

2024 yılı, enerji sektöründe temiz enerji dönüşümünün hızla devam ettiği, yenilenebilir enerji ve elektrikli araçlarda büyümenin devam ettiği bir yıl oldu. Küresel yenilenebilir enerji kapasitesi 2024’te rekor kırdı. 670 gigavat yenilenebilir enerji kapasitesi küresel şebekeye eklendi. Bu devasa bir büyüme ve daha önce böylesi görülmemişti. Hem güneş ve rüzgârda, hem de hem pil teknolojileri alanında gelişmeler yine hızla ilerlemeye devam etti. Türkiye’de de Eylül ayı itibarıyla yenilenebilir enerjinin elektrik kurulu gücündeki oranı yüzde 59’a ulaştı. Rüzgârda ve güneşte 31 bin megavata yaklaşıldı. Türkiye’nin 2035’te 120 bin megavatlık rüzgâr ve güneş kurulu güç hedeflediğini göz önüne aldığımızda bu hedefe doğru da hızla ilerlediğimiz bir yıl oldu.

Bu tabloda biz de Zorlu Enerji olarak büyümeye devam ettik. Gelir ve kârlılık açısından hedeflerimize ulaştığımız bir yılı geride bırakıyoruz.

2025 yılında da küresel enerji tüketimindeki büyümenin artması bekleniyor. Yenilenebilir enerjideki ivme de devam edecek.

Türkiye, enerjide 2025'ten itibaren daha öngörülebilir piyasaya sahip olacak. Yenilenebilir enerji, enerji depolama alanlarında yeni modellerin geliştirilecek olması ve her yıl 2 bin megavatlık Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanı (YEKA) ihalelerinin açıklanması gibi öngörülebilirliğe fayda sağlayacak adımlar enerji sektörü adına önemli gelişmeler.

Tüm bunlar göz önüne alındığında, 2025'te yenilenebilir enerji alanında yeni bir döneme gireceğini, başta enerji depolama, santral ve sanayi yatırımlarının ivme kazanacağını düşünüyoruz.

Biz de 2025'te şirketimizi hem yurt içi hem yurt dışında istikrarlı şekilde büyötmeye devam edeceğiz. Önümüzdeki dönemde jeotermal enerji, rüzgâr enerjisi, güneş enerjisi ve elektrikli araç şarj istasyonları alanlarındaki yatırımlarımızla; yenilenebilir enerji ve yeni nesil teknolojilerde daha da büyüyeceğiz. ZES ve Electrip Global ile de hem yurt içi hem yurt dışında hızlı büyümemiz devam edecek.

3. Yatırımcılarınızla temasta hangi iletişim kanallarını kullanıyorsunuz? Son dönemde, katıldığınız konferans ve toplantılarda yatırımcı ilgisinin nasıl şekillendiğini gözlemliyorsunuz?

Yatırımcı ilişkileri departmanı olarak iletişim stratejimizin temelini; şirketimizin finansal performansı, operasyonel gelişmeleri, vizyonu ve stratejik hedefleri hakkında doğru, şeffaf ve zamanında bilgi sağlamak oluşturuyor. Bu sayede yatırımcı güvenini artırarak sermaye piyasalarındaki itibarımızı güçlendirmek, hissedar değeri yaratacak uzun vadeli ilişkiler kurmak ve mevcut ile potansiyel yatırımcılara etkili bir şekilde ulaşmak en önemli hedeflerimiz arasında yer alıyor.

Hedef kitlemiz olan mevcut ve potansiyel yatırımcılar, analistler, piyasa uzmanları ve diğer paydaşlarla etkili bir iletişim kurmak için iletişim kanallarımızı çeşitli platformlar ve araçlarla zenginleştiriyoruz. Dijital platformlar arasında şirket web sitesi ve sosyal medya hesapları öne çıkarken, çeyreklik ve yıllık finansal raporlar ile faaliyet raporları, paydaşlarımız için güvenilir bilgi kaynakları olarak yer alıyor. Önemli gelişmeleri basın bültenleri ve medya aracılığıyla duyurarak şeffaf bir bilgilendirme sunmaya özen gösteriyoruz.

Ayrıca, yatırımcı sunumlarımızı paylaştığımız çeyreklik kazanç çağrıları ve stratejik bilgilendirme toplantıları için telekonferans ve webcast yöntemlerini kullanıyoruz. Doğrudan iletişimde ise yüz yüze toplantılar, bire bir görüşmeler ve yatırımcı günleri düzenleyerek güçlü ve sürdürülebilir ilişkiler kurmayı hedefliyoruz.

Yakın zamanda kullanıma sunacağımız yeni Yatırımcı ilişkileri web sitemiz, modern tasarımı ve kullanıcı dostu arayüzü sayesinde, yatırımcılarımızın ve diğer paydaşlarımızın finansal performansımıza, operasyonel gelişmelerimize, vizyonumuza ve stratejik hedeflerimize diledikleri zaman kolayca erişimine yardımcı olacak. Bu yenilikle birlikte, iletişimimizi daha verimli hale getirerek yatırımcı deneyimini bir adım öteye taşıyacağız.

Son dönemde katıldığımız konferanslarda ve yatırımcılar ile birebir yaptığımız görüşmelerde yenilenebilir enerji ile sürdürülebilir finansman modellerine yönelik ilginin belirgin bir şekilde arttığını gözlemliyoruz. Özellikle ESG uyumlu yatırımlar ve dijitalleşme stratejilerimiz, yatırımcıların yoğun ilgisini çekiyor. Bu ilgi, yalnızca finansal performansımıza değil, aynı zamanda yenilikçi ve çevik iş modelimize, çevreye duyarlı yaklaşımımıza ve uzun vadeli büyüme vizyonumuza dayanıyor.

Paydaşlarımızla buluştuğumuz etkinliklerde, hisse hikayesinden çok şirketin gerçekliğini en iyi şekilde anlatarak ve karşı taraftan edindiğimiz bilgileri işimize uyarlamaya çalışarak yatırımcı ilgisini canlı tutuyoruz. Bu yaklaşım ile hem yatırımcı tabanımızı genişletiyor hem de şirketimizin adil piyasa değerine ulaşmasına katkı sağlıyoruz.

4. Sürdürülebilirlik ve dijitalleşme konularının daha ön plana çıktığı bu dönemde grubunuzda bu alanlarda yapılan çalışmalar hakkında bilgi alabilir miyiz?

Günümüzün hızla değişen dünyasında, sürdürülebilirlik ve dijitalleşme, iş yapış biçimlerinde köklü değişikliklere neden olmaktadır. Zorlu Enerji olarak, bu alanlardaki çalışmalarımızla hem çevresel hem de teknolojik dönüşüm süreçlerine öncülük ediyoruz.

Yenilenebilir enerji yatırımlarımızla Bilim Temelli Hedefler (SBTi) girişimiyle uyumlu 2040 net sıfır emisyon hedefimiz doğrultusunda ilerliyoruz. İklim değişikliğiyle mücadele, enerji verimliliği ve döngüsel ekonomi uygulamaları sürdürülebilirlik vizyonumuzun temel taşlarını oluşturuyor.

Dijitalleşme alanında ise operasyonel süreçlerimizi optimize eden yenilikçi teknolojilere odaklanıyoruz. Dijital dönüşüm stratejimiz kapsamında, QDMS gibi entegre yönetim sistemleri kullanıyor ve yapay zekayı iş süreçlerimize entegre etmek için çalışmalar yürütüyoruz. Ayrıca, müşterilerimize sunduğumuz Dijital Abonelik sistemiyle sektördeki dijital dönüşümün öncüsü konumundayız.

Zorlu Enerji olarak, sürdürülebilir bir gelecek için dijitalleşmeyi bir araç, sürdürülebilirliği ise bir amaç olarak benimseyerek topluma ve çevreye değer katmaya devam ediyoruz.

5. Yatırımcı ilişkileri biriminizin örgütlenmesi hakkında bilgi alabilir miyiz? Kaç kişiden oluşuyor? Departmanınız kime bağlı olarak çalışıyor?

Yatırımcı ilişkileri departmanımız şirketin stratejik hedeflerine uyumlu bir yapıda organize edildi. Şirket üst yönetiminin re-organizasyon kararıyla, Yatırımcı ilişkileri Müdürü olarak 2024 yılı Haziran ayında Zorlu Enerji ailesine katıldım. Yeni bir yolculuğa başlarken, orta vadeli planlarımızı üst yönetimle paylaşarak ilerledik. Bu doğrultuda, piyasa şartlarını göz önünde bulundurarak Yatırımcı ilişkileri departmanımızı CFO'ya doğrudan bağlı hale getirdik. Bu yapı, şirket stratejisini doğrudan dinleme ve paydaşlarımızın taleplerini birinci elden iletme fırsatı sundu. Ayrıca, SPK tebliği gereği Yatırımcı ilişkileri Bölüm Yöneticisi olarak Kurumsal Yönetim Komitesi üyeliğim gerçekleşti. Bu rol sayesinde, Genel Sekreterlik ve Komite üyeleriyle birebir temas ederek, şirketin yönetim alanındaki en iyi uygulamaları hayata geçirmesine destek olduk. Bu katkılarla birlikte, LSEG ve S&P Global skorlarımızda belirgin bir iyileşme sağladık.

Global trendler ile uyumlu biçimde departman yapımızı geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu bağlamda bu sene ekibimizi büyültmeye odaklandık. Yatırımcı ilişkileri'nin kapsamı günümüzde yalnızca finansal iletişimle sınırlı kalmayıp, yönetim ve sürdürülebilirlik konularını da kapsıyor. Bu nedenle tüm süreçleri Yatırımcı ilişkileri ekibi olarak birlikte yürütürken, Finansal Raporlama, Sürdürülebilirlik, Kurumsal Hukuk ve Kurumsal İletişim gibi diğer departmanlarla da koordinasyon içinde çalışıyoruz.

Son olarak, Yatırımcı ilişkileri ekibi olarak, iç paydaşlarımızın desteğiyle raporlama kalitesinin artmasından sunum çeşitliliğinin artırılmasına, dış hizmet sağlayıcıların seçiminden şirket temsiline kadar farklı alanlarda aktif rol üstleniyoruz.

Geçen yıl başlattığımız ve bu yıl devam ettirdiğimiz projelerle, 2025 yılında ekibimizi daha da genişletmeyi planlıyoruz. Bu sayede, şirketimizin stratejik önceliklerini hayata geçirmede daha etkin bir rol oynamayı sürdüreceğiz.

6. Türkiye'de Yatırımcı ilişkileri mesleğinin gelişimi ve Derneğimizin faaliyetleri hakkında ne düşünüyorsunuz?

Türkiye'de Yatırımcı ilişkileri mesleğinin hem nitelik hem de etki alanı bakımından çok önemli bir yol kat ettiğini düşünüyorum. Halka açık şirketler, uluslararası en iyi uygulamaları takip ederek ve yasal mevzuattaki gelişmelerle, iletişim, yönetim ve sürdürülebilirlik gibi kritik alanlarda ciddi kazanımlar sağladı. Mesleğimize gönül vermiş bir profesyonel olarak, bu mesleğin kurumsal düzeyde daha fazla takdir görmesi beni çok mutlu ediyor.

Tabii ki bu gelişimle birlikte gelen yeni sorumluluklar, bizleri sürekli dinamik tutuyor ve yenilenmeye doğru itiyor. Bu dönüşümün bir parçası olarak, sadece yasal lisansları almak yeterli değil; mesleki eğitimler, seminerler ve konferanslara katılım da bir o kadar önemli. Yeniliklere ayak uydurmak ve global standartlara yakın bir seviyede kalmak, hepimizin ortak hedefi.

TÜYİD'in bu noktadaki rolü ise tartışmasız. TÜYİD'in sunduğu eğitimler, rehber dökümanlar ve mesleki standartlara yaptığı katkılar, hepimizin işini kolaylaştırıyor ve mesleğin daha da ileriye gitmesine destek oluyor. Biz de şirketimizin eğitim ve gelişim politikaları çerçevesinde, Yatırımcı ilişkileri ekibimizin bu imkânlardan aktif olarak faydalanmasını destekliyoruz.

Ayrıca, TÜYİD'in imza etkinliklerinden biri olan Yıllık Zirve, çalıştaylar ve sohbet toplantıları hem şirketimizi temsil etme hem de profesyonel ağımızı geliştirme fırsatı sağlıyor. Meslektaşlarımızla deneyim paylaşımı yapabileceğimiz bu ortamlar hem öğrenmek hem de ilham almak için harika fırsatlar sunuyor. TÜYİD'i bir referans merkezi olarak görüyor ve gelecekte de hepimiz için yol gösterici olmaya devam edeceğine inanıyorum.